

УДК 81.1

Віолетта Лавренюк, Юлія Лучка, Вадим Талпа
Одеський національний політехнічний університет,
Одеса, Україна

ПОНЯТТЯ ПРО НЕВЕРБАЛЬНУ КОМУНІКАЦІЮ ЯК СКЛАДОВУ ФАХОВОЇ ПІДГОТОВКИ

В статье раскрываются основные понятия о невербальной коммуникации как составляющей профессиональной подготовки.

Ключевые слова: *кинесические средства, просодика, такесические средства экстралингвистическая система, ориентация и угол общения.*

The article reveals the basic concepts of non-verbal communication as a component of professional training.

Key words: *kinesic means, prosody, tactical means extralinguistic system, orientation and angle of communication.*

У статті розкриваються основні поняття про невербальну комунікацію як складову фахової підготовки.

Ключові слова: *кінесичні засоби, просодика, такесичні засоби, екстралінгвістична система, орієнтація і кут спілкування.*

Невербальна поведінка людини нерозривно пов'язана з її психічними станами і слугує засобом їх вираження. В соціально-психологічних дослідженнях розроблено різноманітні класифікації невербальних засобів спілкування, до яких відносять усі рухи тіла, інтонаційні характеристики голосу, тактильний вплив, просторову організацію спілкування, що на практиці, на превеликий жаль, часто грубо порушується, і не лише в студентському середовищі, а й серед посадовців усіх рівнів. На наш погляд, саме поняттю про невербальну комунікацію як складову фахової підготовки слід приділяти значну увагу не лише на I-II курсах університету, а й під час навчання у школі. Адже, як відомо, важливе значення має не лише те, що сказано, а і те, як сказано, якими жестами, мімікою, рухами, інтонацією, розміщенням

у просторі супроводжувалося. Розглянемо основні елементи невербального спілкування.

Кінесичні засоби – це рухи іншої людини, що сприймаються зором і виконують виразно-регулятивну функцію у спілкуванні. До них належать *міміка, пози, жести, погляди, хода*. **Поза** – це положення людського тіла, типове для тієї чи іншої культури, елементарна одиниця просторової поведінки людини. Вона наочно показує, як ця людина сприймає свій статус відносно статусу інших присутніх осіб. Так само легко, як і поза, може бути сприйнято і значення **жестів** – різноманітних рухів руками й головою. Конкретне значення окремих жестів різне в різних культурах, проте є й схожі жести. Серед них можна виділити: **комунікативні** - (*жести вітання, прощання, привертання уваги, заборон тощо*); **модальні**, - що виражають оцінку й ставлення (схвалення, несхвалення, довіри, недовіри); **описові**, - що мають значення лише в контексті мовленнєвого висловлювання.

Хода людини – так само підкаже, в якому емоційному стані вона перебуває.

Просодика – це загальна назва таких ритміко-інтонаційних сторін мовлення, як *висота, гучність голосового тону, тембр голосу, сила наголосу*.

Екстралінгвістична система – це включення в мовлення *пауз*, а також різноманітних психофізіологічних проявів людини: *плачу, сміху, кашлю, зітхання тощо*.

Рукоствискання (такесичні засоби) – поділяються на три типи: *домінуюче*, (рука зверху, долоня повернута донизу); *покірне* (рука знизу, долоня повернута вгору); , *й рівноправне*. Від виду рукоствискань значною мірою залежить завершення ділової зустрічі. Ті, чия рука при першому рукоствисканні знаходилася зверху, як правило, беруть гору в результаті переговорів. Про неповагу, прагнення зберегти офіційну дистанцію і нагадати про нерівність свідчить рукоствискання прямою, незігнутою рукою. Про бажання тримати співрозмовника на відстані свідчить і рукоствискання, при якому в долоню партнера беруться лише

пальці. Існує ще й “рукавичкове” рукостискання: тиснучи руку співрозмовника правою рукою, ліву руку кладуть на неї з другого боку. Таке рукостискання слугує для вираження глибоких почуттів і доречно лише при спілкуванні з добре знайомими людьми. Тому використовувати його при першій зустрічі з діловими партнерами не рекомендується.

Поплескування по плечі можливе лише за умови близьких відносин (!), рівності соціального становища тих, хто спілкується.

Такесичні засоби спілкування значно більшою мірою, ніж інші невербальні засоби, виконують у спілкуванні функції індикатора статусно-рольових відносин, символізують ступінь близькості співрозмовників. Неадекватне використання особистістю такесичних засобів може спричинити конфлікти у спілкуванні.

Спілкування завжди *просторово організоване*. **Проксеміка** – просторова організація комунікації. Вона передбачає орієнтацію партнерів на момент спілкування і дистанцію між ними. Розрізняють (за Е. Холлом): *інтимну відстань* - (0 – 45 см) – спілкування найближчих людей; *персональну* – (45 см – 1 м 20 см) – спілкування з незнайомими людьми; *соціальну* – (1 м 20 см – 3 м 60 см) – під час офіційного спілкування і з незнайомими людьми; *публічну* – (3 м 60 см і далі) – під час виступу перед різними аудиторіями. **Орієнтація і кут спілкування** – проксемічні компоненти невербальної системи. Орієнтація, виражена в повороті тіла і носка ноги в напрямкові партнера або вбік від нього, символізує про спрямованість думок.

Таким чином, мова тіла сама по собі є різновидом паралельного мовлення, що супроводжує переважно висловлювання людини й охоплює всі її рухи, в тому числі несвідомі, душевні (психомоторні). Той факт, що людина здатна мовчати, але не може цілком контролювати рухи свого тіла, дає діловому партнерові, який уміє “зчитувати” невербальну інформацію, феноменальний інструмент, що дозволяє йому адаптувати власну комунікативну тактику відповідно до реакції (руху) співрозмовника.

Надзвичайно велика роль у передачі інформації належить *міміці* – рухам м'язів обличчя. Дослідження, наприклад, показали, що при нерухомому або невидимому обличчі лектора втрачається до 10 – 15% інформації. З мімікою дуже тісно пов'язаний погляд, або візуальний контакт. Американські психологи довели, що погляд пов'язаний із процесом формування висловлювання і складністю цього процесу. Коли людина лише формулює думку, вона частіше за все дивиться вбік, коли думка повністю готова – на співрозмовника. Коли йдеться про складні речі, на співрозмовника дивляться менше, коли труднощі подолано, – більше. Візуальний контакт свідчить про налаштованість до спілкування. За допомогою очей передаються найточніші сигнали про стан людини, оскільки розштрєння чи звуження зіниць не піддається свідомому контролю. Коли людина збуджена чи зацікавлена чимось, чи перебуває в піднесеному стані, її зіниці розширюються в чотири рази більше порівняно з нормальним станом.

У процесі спілкування не слід забувати про *конгруентність*, тобто відповідність жестів і мовленнєвих висловлювань.

Таким чином, мовленнєве сприйняття виявляється максимально суперечливим. Людина, з одного боку, вловлює й осмислює аргументацію, а з другого – за виразом обличчя, позою, мімікою, рухами співрозмовника розуміє, що тут щось не так, що цільова настанова цього мовлення інша. І розуміння відбувається знов-таки не на свідомому, а на підсвідомому рівні. Виникають неспокій і незадоволеність відносно заслуханого мовлення.

Ефективність ділового спілкування визначається умінням правильно інтерпретувати візуальну інформацію, тобто погляд партнера, його міміку, жести тощо. Однак не кожен повною мірою може контролювати власні жести, міміку, пози. Очі, рухи часто видають людину, є своєрідними каналами інформації. У процесі ділової комунікації кожен учасник “спостерігає за спостерігачем”, стежить за невербальним поведінням партнера і тим враженням, яке на нього справляють сказані слова. Шопенгауер зауважив: “Знання про

людину – царица, в якій ніколи не можна досягти досконалості, і навіть досвідчена людина знову і знову припускається помилок” [5; 112] . Тож, досконалість не має меж!

Список використаних джерел

1. Абрамович С.Д., Чікарькова М.Ю. Риторика: Навч. посібник. – Львів: Світ, 2010. -240 с.
2. Зубенко Л.Г. Ораторське мистецтво: практичний посібник. – К.: Парламентське видавництво, 2002. – 115 с.
3. Лавренюк В.В. Культура мовлення та ораторське мистецтво (Методичні рекомендації для практичних занять та самостійної роботи студентів гуманітарного факультету ОНПУ.- Одеса: ОНПУ, 2010. – 32 с.
4. Лавренюк В.В. Культура мовлення та ораторське мистецтво // Конспект лекцій для студентів Гуманітарного факультету Одеського національного політехнічного університету. Одеса: ОНПУ, 2010. – 175 с.
5. Мацько Л.І., Мацько О.М. Риторика: Навч. посібн. – К.: Вища школа, 2004. – 311 с.
6. Овчиннікова А.П., Хаджирадева С.К. Основи ораторської майстерності в умовах конфліктної взаємодії. – Одеса: Пальміра, 2005. – 179 с.
7. Якубовська М. Г. Інформаційне середовище ВНЗ як засіб формування цінностей студентів // Інформаційна освіта та комунікативні технології ХХІ століття : зб. матеріалів V Міжнар. наук.-практ. конф. (Одеса, 13-15 вересня 2012 року) / [під заг. ред. В.Г.Спрінсяна]. – Одеса : Симэкс-Принт, 2012. – С. 201-213.